

Las micro, pequeñas y medianas empresas. Alternativas para su organización jurídica en Cuba

The Micro, Small and Medium Enterprises. Alternative for their Legal Organization in Cuba

Dra. Natacha Teresa Mesa-Tejeda¹ * <https://orcid.org/0000-0002-8898-9209>

Lic. Leyanis Méndez-Romero² <https://orcid.org/0000-0003-1451-3109>

¹Facultad Derecho, Universidad de La Habana, Cuba

²Bufete Internacional, Cuba

* Autor para la correspondencia natasha@lex.uh.cu

RESUMEN:

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) constituyen el eslabón fundamental en la economía internacional. Este es un tema cuyo análisis se realiza desde diferentes ciencias. En el presente trabajo se reflexiona en torno a la necesidad de que la regulación jurídica de las MIPYME en Cuba reconozca las sociedades integradas por un único socio, lo cual se devela como un elemento atractivo para muchos de los que hoy, bajo el esquema del trabajo por cuenta propia, poseen MIPYME de hecho. La regulación de las sociedades integradas por un solo socio supone un reto para el ordenamiento jurídico cubano, en tanto, hasta la fecha, solo resulta posible la constitución de sociedades pluripersonales.

Palabras clave: micro, mediana y pequeña empresa; trabajador por cuenta propia; sociedad unipersonal; empresa individual de responsabilidad limitada.

ABSTRACT:

Micro, small and medium-sized enterprises are the fundamental link in the international economy. It is a subject whose analysis is carried out from different sciences. This paper reflects on the need for the legal regulation of MSMEs in Cuba to recognize single-partner companies, which is an attractive element for many of those who today, under the self-employment scheme, own de facto MSMEs. The regulation of

single-member companies is a challenge for the Cuban legal system, since to date only multi-member companies can be incorporated.

Keywords: *micro, medium and small business; self-employed; sole proprietorship; individual limited liability company.*

Enviado: 15/2/2021

Aprobado: 25/3/2021

INTRODUCCIÓN

Las micro, pequeñas y medianas empresas –en lo adelante MIPYME– constituyen estructuras organizativas capaces de contribuir eficazmente a la cohesión económica y social de un país, toda vez que impactan significativamente en la generación de empleo, ingresos, la disminución de la pobreza y la dinamización de las actividades productivas en las economías locales, por lo que constituyen actualmente una cuota representativa en el tejido empresarial de las economías en desarrollo.

El Estado cubano no ha quedado ajeno al reconocimiento de la trascendencia y complementariedad que brindan estas estructuras económicas, motivo por el cual, en la “Conceptualización del Modelo Económico y Social cubano de Desarrollo Socialista” aprobado en el 7mo Congreso del Partido Comunista, se reconoce por primera vez a las MIPYME como un actor integrante de la propiedad privada.¹ En consecuencia, se podrán erigir las MIPYME como una forma de organización productiva distinta a la forma de asociación cooperativa. Reconocimiento que se ha ratificado en la Síntesis de la Estrategia Económico-Social para el impulso de la economía y el enfrentamiento a la crisis mundial provocada por la COVID-19,² publicada en julio de 2020.

En Cuba las MIPYME carecen de una normativa que las legitime y las haga emerger del sector de la informalidad, sustentada en los modelos de gestión de negocios que desarrollan los reconocidos Trabajadores por Cuenta Propia. Estos, si bien no disponen de autorización para asociarse o constituirse en una estructura compleja, conforme con el imperativo legal,³ llegan a gestionar sus emprendimientos a partir de un esquema de contratación de fuerza de trabajo, y niveles de ventas e inversión de activos fácilmente identificables como micro, pequeñas o medianas empresas.

Dada la realidad anterior, puede aseverarse que existen dentro del sector del trabajo por cuenta propia matices que denotan una ruptura o disociación entre el alcance de la figura legalmente concebida y su

manifestación de hecho; esta última responde a la gestión eficaz de negocios que han sabido brindar una propuesta de valor plausible y rentable.

A los efectos legales en virtud del Decreto-Ley No. 356⁴ se consideran trabajadores por cuenta propia las personas naturales que, de manera individual o como trabajador contratado, ejercen una de las actividades económicas autorizadas. Sin embargo, la evolución de este sector ha rebasado, en algunos casos, los límites de un ejercicio económico bajo formas simples de organización con las que solo se satisfacen las necesidades esenciales del individuo. En consecuencia, algunos se estructuran bajo organizaciones de hecho, con mayor complejidad. Precisamente, esta forma compleja o superior de funcionamiento amerita y demanda un sistema normativo que la provea de una organización jurídica que ampare y garantice su coexistencia con otros actores económicos de manera legítima.

DESARROLLO

Definición y clasificación de las MIPYME. Una mirada a América Latina

El estudio realizado ha permitido constatar que no existe una homogeneidad de criterios con respecto a la definición y clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. A partir de la diversidad existente, se ha optado por esgrimir diversos índices de clasificación de las MIPYME, según se destaca a continuación:

- a. El número de trabajadores que emplean.
- b. Tipo de producto.
- c. Tamaño de mercado.
- d. Inversión en bienes de producción por persona ocupada.
- e. El volumen de producción o de ventas.
- f. Valor de producción o de ventas.
- g. Trabajo personal de socios o directores.
- h. Separación de funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa.
- i. Ubicación o localización.
- j. Nivel de tecnología de producción.
- k. Orientación de mercados.
- l. El valor del capital invertido. m) El consumo de energía.

A nivel internacional, la diversidad de criterios es latente, especialmente en América Latina. Sin embargo, existe coincidencia entre los autores en destacar indicadores como el número de empleados, el volumen de venta o la facturación. En ocasiones se distingue la clasificación según el sector económico al que pertenezca la empresa. A continuación, se hace alusión a países como México, Bolivia, Chile, Colombia, Uruguay y Argentina.

En México el criterio de clasificación de las MIPYME se establece sobre la base del número de empleados y dependiendo del sector económico al que pertenezcan. Así, dentro del sector manufacturero se encuentran aquellas que tienen menos de 501 empleados, y para el comercio, los servicios y el agropecuario menos de 101 (Bárdan, 2019).

Bolivia maneja tres criterios: empleo, ventas y activos –los dos primeros calculados sobre la base de salarios mínimos–. El salario mínimo al cierre de 2007 fue de US \$ 75.00; sin embargo, la definición oficial es por empleo. Chile maneja dos criterios: uno por empleo y otro por facturación; mientras que Colombia, los parámetros de empleo y activos (Saavedra & Hernández, 2008).

La definición formal de MIPYME en Uruguay fue establecida en los Decretos No. 54/92 del 7 de febrero de 1992 y No. 266/95 del 19 de julio de 1995, que puede resumirse de la siguiente manera:⁵ micro empresas contarán con un personal empleado de 1 a 4 personas, ventas netas anuales hasta US \$ 60.000 y activos hasta US \$ 20.000; pequeña empresa de 5 a 19 personas empleadas, ventas anuales de US \$ 180.000 y activos máximos hasta US \$ 50.000; y la mediana empresa con un total de 20 a 99 personas contratadas, ventas anuales de hasta US \$ 5.000.000 y un máximo de activos hasta US \$ 350.000.

En Argentina existen distintas clasificaciones, por ocupados o ventas, las cuales distinguen por sector de actividad. La secretaría de la MIPYME y Desarrollo Regional (SEPYME), dependiente del Ministerio de Industria de la Nación, clasifica a las empresas de acuerdo con su tamaño, según las ventas anuales en pesos. La Fundación Observatorio MIPYME (FOP) clasifica a las empresas según la cantidad de ocupados (Fundación observatorio PYME, 2013).

Por su parte, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) maneja el siguiente criterio clasificatorio en función del número de trabajadores: pequeña, entre 5 y 49 trabajadores; y mediana, de 50 a 250 trabajadores (Saavedra & Hernández, 2008).

Tomando como referencia las distintas experiencias latinoamericanas, aportan mayor efectividad de clasificación los indicadores: cantidad de personal, volúmenes de ventas y niveles de inversión en activos,

debido a que estos enmarcan la propia gestión económica de la empresa con su rendimiento y nivel de riesgo de inversión.

En el contexto cubano no existe una definición de las micro, pequeñas y medianas empresas; sin embargo, a partir del análisis de la “Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista”, en el numeral 182.2, el criterio clasificatorio toma como indicadores el volumen de actividad y la cantidad de trabajadores.⁶ El criterio clasificatorio asumido por Cuba no reconoce el volumen de activos incorporados al ejercicio económico ni expone los límites que denota la existencia de una micro, pequeña o mediana empresa, lo cual ha de ser objeto de regulación en normas jurídicas posteriores.

En función de los criterios mencionados anteriormente, a partir de la experiencia foránea, se recomienda que las MIPYME, en el contexto cubano, sean clasificadas en función del número de empleados, el volumen de ventas y los niveles de inversión de activos.

Con respecto a la determinación de los rangos clasificatorios en función del número de empleados o trabajadores contratados, se es conteste con el criterio seguido por la Organización Internacional de Trabajo (OIT, 2015), al entenderse que se está ante una microempresa cuando se ocupa hasta 10 trabajadores; una pequeña empresa, entre 10 y 100; y una mediana, entre 100 y 250.

En cuanto a los rangos propios de los niveles de ventas e inversión de activos, resulta necesario disponer de un estudio económico financiero ajustado al entorno nacional, motivo por el cual no se ofrece un rango específico y solo se exhorta a que los especialistas en las materias invocadas se pronuncien al respecto.

Las MIPYME como parte del entorno económico cubano en el ejercicio del trabajo por cuenta propia

El proceso de actualización del modelo económico cubano tiende a la dinamización de la economía al patentizar la necesidad de coexistencia de las distintas formas de propiedad y gestión, sin menoscabo del carácter socialista propio del país. Tal es así que en el 7mo Congreso del Partido Comunista se reconoce y acepta la propiedad privada. Forma de propiedad que habrá de cumplir una función social. Su titularidad recae en personas naturales o jurídicas, lo que amerita un entramado legal para su organización y funcionamiento, capaz de dar al traste con ilegalidades o deformaciones de implementación.

Significativa importancia se atribuye a la Conceptualización del Modelo económico, al reconocerse que las personas naturales puedan llevar a cabo emprendimientos,⁷ más allá de su ejercicio, de forma simple como un pequeño negocio familiar del trabajador, al admitirse la existencia de empresas privadas de mediana, pequeña y micro escalas, según el volumen de actividad y cantidad de trabajadores. A partir de este

momento, las MIPYME dejan de estar aparentemente invisibilizadas desde el punto de vista político y formal, porque, desde lo fáctico, el ejercicio del trabajo por cuenta propia ha comenzado a responder a estructuras organizativas empresariales superiores, que carecen actualmente de un marco regulatorio que las legitime y estructure como personas jurídicas.

La Carta Magna de la República de Cuba ha reconocido, en su artículo 22 inciso d)⁸ la propiedad privada como una de las formas en que puede estar organizada la propiedad en Cuba. Este reconocimiento resulta novedoso en el ordenamiento jurídico patrio, dado que, pese a las reformas constitucionales precedentes, la propiedad privada no había sido reconocida como una forma de propiedad coherente con el sistema socialista. Dado el carácter avanzado de la Constitución de la República de Cuba (2019), esta forma de propiedad requiere de un marco regulatorio que la articule con el objetivo de que no se vulneren sus principios de funcionamiento.

La propiedad privada ha de encontrar en el trabajador por cuenta propia un destinatario potencial, toda vez que son ellos quienes, a partir del desarrollo de sus actividades económicas, llegan a adoptar formas de organización superiores, por lo que dejan de responder a una forma simple de trabajo, ejecutado en teoría por una sola persona y su ayudante, para convertirse en propietarios de micro, pequeñas y medianas empresas. Así surge uno de los principales elementos contradictorios entre la concepción de lo que representa en sí un trabajador por cuenta propia, conforme con la normativa vigente y el desenvolvimiento práctico de este.

El Decreto Ley No. 356 del 17 de marzo de 2018, en su artículo 3 establece que “las personas naturales pueden ejercer el trabajo por cuenta propia de manera individual o como trabajador contratado por otro trabajador por cuenta propia” (p. 514). Esta referencia responde al segmento de trabajadores por cuenta propia que ejercen una actividad económica de forma simple y que no cuentan con una infraestructura organizativa propia de una micro empresa. Estamos ante los casos, por solo citar discretos ejemplos, de un agente de telecomunicaciones, un desmochador de palmas, un cerrajero o un comprador vendedor de discos,⁹ los cuales, para el desarrollo de su actividad, solo cuentan con ellos o el acompañamiento de un familiar.

No existen dudas cuando el ejercicio de la actividad económica responde a los ejemplos citados; pero, qué sucede en el sector de los servicios –los gastronómicos, las floristerías, y la elaboración y venta de vinos–, donde se percibe una estructura de funcionamiento más compleja, y, en algunos casos, el número mínimo de empleados supera los 10 y, en ocasiones, los volúmenes de ventas representativas e inversión no son despreciables. En el entorno actual no existe un marco regulatorio que legitime y dote de seguridad jurídica

a estos emprendimientos, por lo que esta realidad constituye el elemento fundamental que amerita la dinamización del proceso de reconocimiento y legitimación de las MIPYME en Cuba.

Los elementos descritos permiten concluir que la conceptualización jurídica prevista para el trabajador por cuenta propia en el Decreto Ley No. 356 resulta abarcadora para aquellos que desarrollen la actividad económica aprobada de manera individual y simple. Sin embargo, quienes responden *de facto* a gestiones económicas con características de micro, pequeña y mediana empresa no quedan amparados por este precepto y, desde ese instante, su operatoria se disocia de la norma.

Se reconoce por las autoras que la figura del trabajador por cuenta, según su definición legal, no logra incluir a aquellos que responden a una forma organizativa y de gestión superior. Se puede afirmar que se está en presencia de un empresario mercantil. Aseveración que remite con carácter obligatorio al Código de Comercio, que en el artículo 1 conceptualiza como “comerciantes”, a los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a este habitualmente.

A juzgar por los requisitos citados en el artículo 1 del Código de Comercio, se constata que los trabajadores por cuenta propia, cuyo funcionamiento económico responde a una estructura superior de gestión, son empresarios mercantiles. Sin embargo, aun teniendo capacidad legal, actuando a nombre propio y dedicándose al comercio de forma habitual, no disponen de estructura organizacional distinta, a través de la cual se delimite su responsabilidad individual para con su actividad económica. Tampoco resulta posible atribuir un domicilio propio distinto, una denominación específica y la obligatoriedad de contribuir fiscalmente como persona jurídica para asumir la responsabilidad social correspondiente.

Todo lo comentado anteriormente evidencia la necesidad de hallar una solución a la situación existente en el sector cuentapropista en Cuba, que legitime la existencia de las MIPYME como personas jurídicas distintas a su fundador. En consecuencia, se proponen alternativas, internacionalmente reconocidas, para articular la estructura jurídica organizativa de las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuba.

¿Empresa Individual de Responsabilidad Limitada o Sociedades Unipersonales?

Con el propósito de encontrar una estrategia legal, capaz de proveer a las micro, pequeñas y medianas empresas de una organización jurídica en la que queden limitadas las responsabilidades entre sus fundadores y la empresa en sí misma, se proponen dos alternativas fundamentales: la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y la Sociedad Unipersonal.

La empresa individual de responsabilidad limitada es un instituto que tiende a crear un «patrimonio de afectación» en cabeza de la persona física, separado e independiente de sus demás bienes, y que constituirá

el único capital que responda por las contingencias de la actividad que constituye su objeto específico (Aramouni, s/a.).

En el contexto latinoamericano, entre los países que reconocen la figura se encuentra Chile, a través de la Ley No. 19.857, publicada en el Diario Oficial del 11 de febrero de 2003, que introdujo la figura de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, que permite que una persona natural, en virtud de un acto jurídico unilateral, pueda crear una persona jurídica sin necesidad de contar con un socio. Esta empresa individual cuenta con un patrimonio propio distinto al de su titular y con una responsabilidad limitada a este patrimonio.¹⁰

Paraguay, a través de la Ley del Comerciante No. 1034/83 del Capítulo II regula la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Toda persona física capaz de ejercer el comercio podrá constituir empresas individuales de responsabilidad limitada y se le asignará un capital determinado.

El análisis de la doctrina en torno a la figura en cuestión permitió constatar que la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es una institución que surge como resultado de la voluntad unilateral de quien ejerce una actividad económica habitual, que no se ha propuesto constituir una persona jurídica distinta –dígase sociedad mercantil–, y que básicamente considera cubierta su necesidad de posicionamiento en el mercado y protección de riesgos, a través de la delimitación de una parte de su patrimonio, identificado como patrimonio de afectación. La cuota patrimonial tiene como finalidad lograr ubicar en igualdad de condiciones al empresario individual, con respecto a los socios de las sociedades de capital que limitan su responsabilidad patrimonial hasta el monto de sus aportaciones patrimoniales.

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada constituye una estrategia jurídica para limitar la responsabilidad del empresario que la integra; sin embargo, no genera por sí misma una persona jurídica distinta a la persona natural y, por ende, carece de personalidad. Precisamente esta carencia de personalidad constituye un riesgo de funcionamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales, ante su tendencia a la expansión y consolidación, no logren articularse con una organicidad independiente a la de su creador, y ello impida o limite la coexistencia efectiva en el mercado y la complementariedad con actores económicos consolidados.

La segunda propuesta en pos de incentivar la limitación de la responsabilidad entre los fundadores de las micro, pequeñas y medianas empresas y estas, reposa sobre las Sociedades Unipersonales bajo el tipo de Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Las sociedades unipersonales tradicionalmente se han clasificado en originarias y sobrevenidas. En el primer caso constituidas por un único socio, el cual ostenta en su poder la titularidad del 100 % de las

participaciones o acciones, según el tipo societario elegido. En el segundo, surgen de la reducción a uno del número de socios de una sociedad pluripersonal. Por consiguiente, estas sociedades tradicionalmente se han clasificado como «unipersonales originarias» y «sobrevenidas». Existen otros criterios, entre los que destacan «las sociedades unipersonales públicas o privadas», según su titular y el tipo social adoptado –son unipersonales de responsabilidad limitada o sociedades anónimas.

En las sociedades unipersonales capitalistas el socio único y el empresario no coinciden, pero sus intereses y voluntades están estrechamente interrelacionados (López, s/a.). Ambos tienen en común el interés del buen desarrollo de la empresa, ya que lo que decida el socio único se tomará como decisión de la sociedad. Las sociedades unipersonales carecen de reconocimiento legal en Cuba; sin embargo, se defiende la propuesta de su empleo como alternativa para la adopción de una forma jurídica organizativa de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Reconocer la unipersonalidad societaria es proporcional al derecho de constituir una persona jurídica distinta, con personalidad propia, patrimonio independiente, al constatarse una mayor limitación de la responsabilidad y reducir casi a cero el empleo de prestanombres para constituir una sociedad mercantil, ya que no se impone la obligatoriedad de la *affectio societatis*, al no exigirse como requisito de constitución la obligatoriedad de asociarse. Los titulares de las MIPYME querrán gozar de libertad y autonomía para decidir por sí mismos la forma en que dirigirán sus negocios, sin necesidad de ajustarse a normas y procedimientos rígidos y formalistas, ni tener que cumplir requisitos obligatorios detallados sobre la conducción de sus actividades.¹¹

Tanto la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada como la Sociedad Unipersonal constituyen opciones legítimas capaces de dotar a las MIPYME de una organización jurídica coherente; sin embargo, debe abogarse en Cuba por el reconocimiento y la implementación de las sociedades unipersonales.

El ordenamiento jurídico cubano ante las sociedades unipersonales

El ordenamiento jurídico cubano carece de una Ley de Sociedades. Por ello, toda referencia a esta área del Derecho Mercantil debe auxiliarse del Código de Comercio vigente, en el que se corrobora, a partir del artículo 116, que el surgimiento de las sociedades depende exclusivamente de la suscripción de un contrato; entiéndase que *el contrato de compañía ha de suscribirse por dos o más personas que se obligan a poner en fondo común bienes, industria o alguna de estas cosas para obtener lucro, al ser mercantil – cualquiera que resultase su clase–, siempre que se haya constituido con arreglo a las disposiciones de este Código; y, una vez constituida la Compañía mercantil, tendrá personalidad jurídica en todos sus actos y*

contratos. El Código de Comercio es reflejo de una postura clásica asumida por el legislador cubano, en cuanto a la exclusiva aceptación de sociedades mercantiles conformadas por dos o más socios, lo que obvia la posibilidad de constituir sociedades unipersonales, a través de un acto unilateral capaz de dar vida a una persona jurídica nueva.

Por su parte, la Ley No. 118 Ley de la Inversión Extranjera, del 29 de marzo de 2014,¹² reconoce con mayor actualidad las formas jurídicas en que los inversores extranjeros pueden establecer negocios en Cuba. De este modo, es conteste esta Ley con la admisión exclusiva de sociedades pluripersonales, tal como consta en el artículo 2 inciso h),¹³ al definir qué es una empresa mixta –se exige como requisito obligatorio la existencia de dos o más accionistas.

Desde el punto de vista práctico, se considera que esta exigencia de pluralidad solo ha provocado que existan empresas de capital totalmente extranjero donde el 99 % de las acciones corresponda a un socio y el otro solo posea el 1 %, por lo que se vislumbra que el funcionamiento social reposa, de forma exclusiva, en manos de ese socio mayoritario, quien ejerce su Gobierno en la sociedad y, en ocasiones, representa el Administrador Único.

Como se aprecia en ambas disposiciones jurídicas, se obvia que la limitación de responsabilidad de las sociedades de capital no se funda en la pluralidad de los miembros que la integran, sino que se justifica por la creación de un fondo patrimonial de responsabilidad (López, s/a.). Concepción esta que, actualmente, limita la posibilidad de constituir en Cuba sociedades de un solo socio. De lograrse esto, pudieran constituir una herramienta jurídica de protección a las MIPYME, que, por el volumen de actividad o gestión, no ameritan del acuerdo de dos o más personas naturales para su constitución y funcionamiento.

Descrito lo anterior, a nivel nacional y en función del desarrollo de las MIPYME en Cuba, ¿cuál de las alternativas jurídicas citadas podría denotar mayor viabilidad y aplicabilidad? Esta interrogante no se responde a partir del demérito de las ventajas de una figura respecto a la otra, ya que ambas permiten limitar la responsabilidad. Sin embargo, a partir del estudio realizado, se puede precisar como solución viable el empleo de las sociedades unipersonales como herramienta societaria organizativa para limitar la responsabilidad y, a su vez, arropar a las MIPYME cubanas.

La preferencia o recomendación del empleo de las sociedades unipersonales está dado por que, si bien ambas alternativas limitan la responsabilidad, la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada no deja de ser un patrimonio de afectación, que no reviste forma societaria alguna, por lo que puede causar esto último; por solo citar un ejemplo: que su funcionamiento y transmisibilidad sean más complejos.

Por su parte, las sociedades unipersonales, si bien no son admitidas por el Código de Comercio o la Ley de Inversión Extranjera, forman parte de un derecho societario altamente conocido y difundido por los especialistas, y fácilmente adaptable a las normativas societarias existentes, ya que las sociedades unipersonales no resultan un tipo societario distinto, sino que varía en ellas su integración. Por consiguiente, se adaptan fácilmente a los principios configuradores de las sociedades mercantiles capitalistas. Lo antes expresado constituye un motivo más que suficiente para que no se trate legalmente con una desigualdad significativa, lo que amerita, solamente, una adecuación casuística para aquellos aspectos que de las sociedades pluripersonales no le resulten de aplicación.

La aceptación de la unipersonalidad como forma jurídica para limitar la responsabilidad del empresario individual, permite que sean empleadas no solo en negocios de gran facturación, a través de sociedades anónimas, sino también por otros que inician con un capital social más discreto en la variante de sociedad de responsabilidad limitada. Esta ventaja no resulta propicia para la Empresa de Responsabilidad Limitada, en tanto procede esencialmente para micro emprendimientos, y excluye a las pequeñas y medianas empresas.

La unipersonalidad constituye una vía oportuna para la flexibilización y actualización de la normativa mercantil cubana. Admitir la constitución de sociedades unipersonales para la organización jurídica de las MIPYME, más allá de cualquier conflicto teórico, genera un conjunto de ventajas que la hacen atractiva.

La primera ventaja se centra en que la sociedad unipersonal proveería a las MIPYME de una estructura societaria coherente, sin espacio para la improvisación, con un sistema constitutivo transparente, junto con un sistema de publicidad adecuado y órganos de administración y funcionamiento, lo que evitaría la necesidad de adoptar formas cooperativas cuando el titular del emprendimiento desea dar vida a su negocio sin otros interventores. Las personas naturales tendrían el derecho de dotar sus negocios de una personalidad jurídica propia, sin la participación de otro sujeto, ya que, tal y como se afirmó en párrafos precedentes, no existe en ellas el *affectio societatis*, que tipifica las sociedades pluripersonales, con lo cual se evita el empleo de prestanombres que no ejercen ningún control real sobre la sociedad.

Reconocer en el ordenamiento jurídico cubano la constitución de sociedades desde la unipersonalidad, contribuiría a la legitimación de las MIPYME, elevaría la concreción de estas figuras, estimularía el espíritu comercial de los emprendedores, y brindaría mayor seguridad jurídica, al quedar delimitada la responsabilidad del fundador en relación con la sociedad constituida.

La organización societaria tendería al incremento del dinamismo empresarial y facilitaría –por qué no– la transmisión empresarial de cara al crecimiento económico, y a la mutabilidad de las empresas, lo que

amplía el espectro de receptores de los productos o servicios que realice desde su objeto social y la concurrencia en el mercado.

Las ventajas señaladas permiten al Estado, a través de sus órganos y organismos, concretar acciones de control sobre las MIPYME, lo que potencializa la obligación financiera y tributaria en correspondencia con su real funcionamiento interno: delimitar y exigir con mayor precisión su responsabilidad social empresarial. Por otro lado, se lograría la coherencia necesaria que debe existir entre las condiciones de hecho y el Derecho. Esto último resulta uno de los objetivos de esta investigación: ofrecer una herramienta teórica que contribuya a que nuestras MIPYME constituidas de hecho dejen de estar dissociadas con el ordenamiento jurídico, y que el trabajador por cuenta propia no coloque en una posición de riesgo su patrimonio familiar.

CONCLUSIONES

El ejercicio del trabajo por cuenta propia en Cuba ha comenzado a responder a formas de organización complejas que permiten afirmar la existencia de micro, pequeñas y medianas empresas constituidas de hecho, sin un respaldo legal, lo que denota una disociación entre la concepción legal del trabajador por cuenta propia y la manifestación práctica del ejercicio de sus actividades.

El ordenamiento jurídico cubano, a partir del reconocimiento de la propiedad privada y la necesidad de potencializar las micro, pequeñas y medianas empresas, ha de verse abocado a la consolidación de una estrategia normativa que organice, legitime y ofrezca seguridad jurídica a las MIPYME, lo que limita la responsabilidad individual de su fundador, esencialmente desde la adopción de formas societarias de organización, ya sea desde sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada.

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y las Sociedades Unipersonales, según se constató en este estudio, son opciones utilizadas a nivel internacional para dotar a las MIPYME de una estructura jurídica organizativa; ambas tienen en común la limitación de la responsabilidad.

En el contexto cubano, las sociedades mercantiles constituidas desde la unipersonalidad constituyen una herramienta viable para la legitimación de la organización jurídica organizativa de las MIPYME en Cuba, en tanto brindan una estructura societaria coherente sin espacio para la improvisación, permiten separar los patrimonios del socio y de la sociedad en sí, evitan la necesidad de recurrir a formas jurídicas como las cooperativas, y enaltecen la autonomía de la voluntad y la individualidad de dirección y control, sin la necesidad de recurrir a la pluripersonalidad como única opción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aramouni, A. (s/a.). Empresa Individual de responsabilidad Limitada. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es>, acceso 20/03/2019.
- Bárdan Esquivel, C. (2019). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas En *México. Evolución, Funcionamiento y Problemática. Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de La República*. Disponible en: <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx>, acceso 20/03/2019.
- Constitución de la República de Cuba (10 de abril de 2019). *Gaceta Oficial Extraordinaria*.
- Decreto Ley N. o 356 (10 de julio de 2018). “Sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia” del 17 de marzo de 2018. *Gaceta Oficial Extraordinaria No. 35*.
- OIT (2015). Informe IV Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo. Conferencia Internacional de Trabajo No. 104.
- Fundación observatorio PYME (abril de 2013). Informe Especial: Definiciones de PYME en Argentina y el resto del mundo. Disponible en: <http://www.observatoriopyme.org.ar>, acceso 27/09/2019.
- Ley N. o. 118 (16 de abril de 2014). “Ley de la Inversión Extranjera” del 29 de marzo de 2014. *Gaceta Oficial Extraordinaria*, No. 35.
- Ley del Comerciante N. o 1034/83 (s/a.). Disponible en: <http://www.apcs.org.py/Marcolegal/Ley%20del%20Comerciante.pdf>, acceso 21/06/2019.
- Ley N. o 19.857 (11 de febrero de 2003). Diario Oficial. Chile.
- López del Rey, F. “Algunas reflexiones sobre el régimen jurídico de la Sociedad Unipersonal”. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es>, acceso 02/05/2019.
- Resolución N. o 104 (6 de noviembre de 2019). Ministra de Trabajo y Seguridad Social, aprobatoria de las actividades que se pueden ejercer como trabajo por cuenta propia, del 22 de octubre de 2019. *Gaceta Oficial Extraordinaria*, No. 85.
- Saavedra, M. L. & Hernández, Y. (julio-diciembre de 2008). Caracterización e importancia de las MIPYME en Latinoamérica. *Actualidad Contable FACES*, 11 (17), 125-126.

Notas aclaratorias:

¹ Las personas naturales cubanas pueden constituir los siguientes tipos de negocios: 1) Pequeños negocios, que se realizan, en lo fundamental, por el trabajador y su familia. Estos no constituyen entidades empresariales ni tienen personalidad jurídica; 2) Empresas privadas de mediana,

pequeña y micro escalas, según el volumen de la actividad, cantidad de trabajadores y objeto social, que son reconocidas como personas jurídicas.

² Entre los principios que rigen y sustentan la Estrategia, constan la complementariedad de los actores económicos y la implementación de aspectos clave, fundamentalmente en relación con las formas de gestión y propiedad, el redimensionamiento del sector empresarial, el sector no estatal y la adecuada relación que tiene que haber entre ambos. Se identifica explícitamente que entre los actores económicos quedan incluidas las micro, pequeñas y medianas empresas, al admitirse que estas podrán ser privadas, estatales o mixtas (Tabloide Especial, Ministerio de Economía y Planificación, 2020).

³ Artículo 8: “Los trabajadores por cuenta propia no pueden actuar como cooperativa, asociación o cualquier tipo de organización colectiva de producción, comercialización o prestación de servicios, sin estar expresamente autorizados por la autoridad competente” (Resolución 103/19 Ministerio de Trabajo y Seguridad Social publicado en *Gaceta Oficial Ordinaria* No. 85 con fecha 6 de noviembre de 2019).

⁴ Artículo 3 del Decreto-Ley No. 356 Sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia, con fecha 17 de marzo de 2018.

⁵ La pequeña y mediana empresa en Uruguay. Disponible en: <https://www.fing.edu.uy>, acceso 20/09/2019.

⁶ Las personas naturales cubanas pueden constituir el siguiente tipo de negocio: 2. Empresas privadas de mediana, pequeña y micro escalas según el volumen de la actividad, cantidad de trabajadores y objeto social, que son reconocidas como personas jurídicas.

⁷ Numeral 180. Las personas naturales cubanas pueden constituir los siguientes tipos de emprendimiento: 1) Pequeños negocios realizados en lo fundamental por el trabajador y su familia; 2) Empresas privadas de mediana, pequeña y micro escalas, según el volumen de actividad y cantidad de trabajadores, reconocidas como personas jurídicas.

⁸ Gaceta Oficial Extraordinaria No. 5 con fecha 10 de abril de 2019. Constitución de la República de Cuba, artículo 22 inciso d). Se reconocen como formas de propiedad, las siguientes: privada: la que se ejerce sobre determinados medios de producción por personas naturales o jurídicas cubanas o extranjeras; con un papel complementario en la economía.

⁹ Anexo No.1, Resolución No. 104 con fecha 22 de octubre de 2019, emitida por la Ministra de Trabajo y Seguridad Social, aprobatoria de las actividades que se pueden ejercer como trabajo por cuenta propia, su denominación y alcance.

¹⁰ Análisis de la Ley No. 19.857 que autoriza el establecimiento de empresas individuales de responsabilidad limitada en Chile. Disponible en: <http://repositorio.unab.cl/xmlui/handle/ria/6534> consultado el 21.06.2019

¹¹ Proyecto de guía legislativa sobre una entidad de responsabilidad limitada de la CNUDMI, A/CN.9/WG.I/WP.114

¹² Publicada en Gaceta Oficial Extraordinaria No. 20 con fecha 16 de abril de 2014.

¹³ Artículo 2. En esta Ley y su Reglamento se utilizan con la acepción que en cada caso se indica, los términos siguientes: h) Empresa Mixta: compañía mercantil cubana que adopta la forma de sociedad anónima por acciones nominativas en la que participan como accionistas uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros.

Conflicto de intereses

Las autoras declaran que no existe conflicto de intereses.

Contribución de los autores

Natacha Teresa Mesa Tejeda: participó en la Concepción original del artículo, búsqueda bibliográfica, redacción y revisión de las diferentes versiones de la memoria escrita y aprobación de la versión final.

Leyanis Méndez Romero: participó en la concepción original del artículo, búsqueda bibliográfica, redacción y revisión de las diferentes versiones de la memoria escrita y aprobación de la versión final.